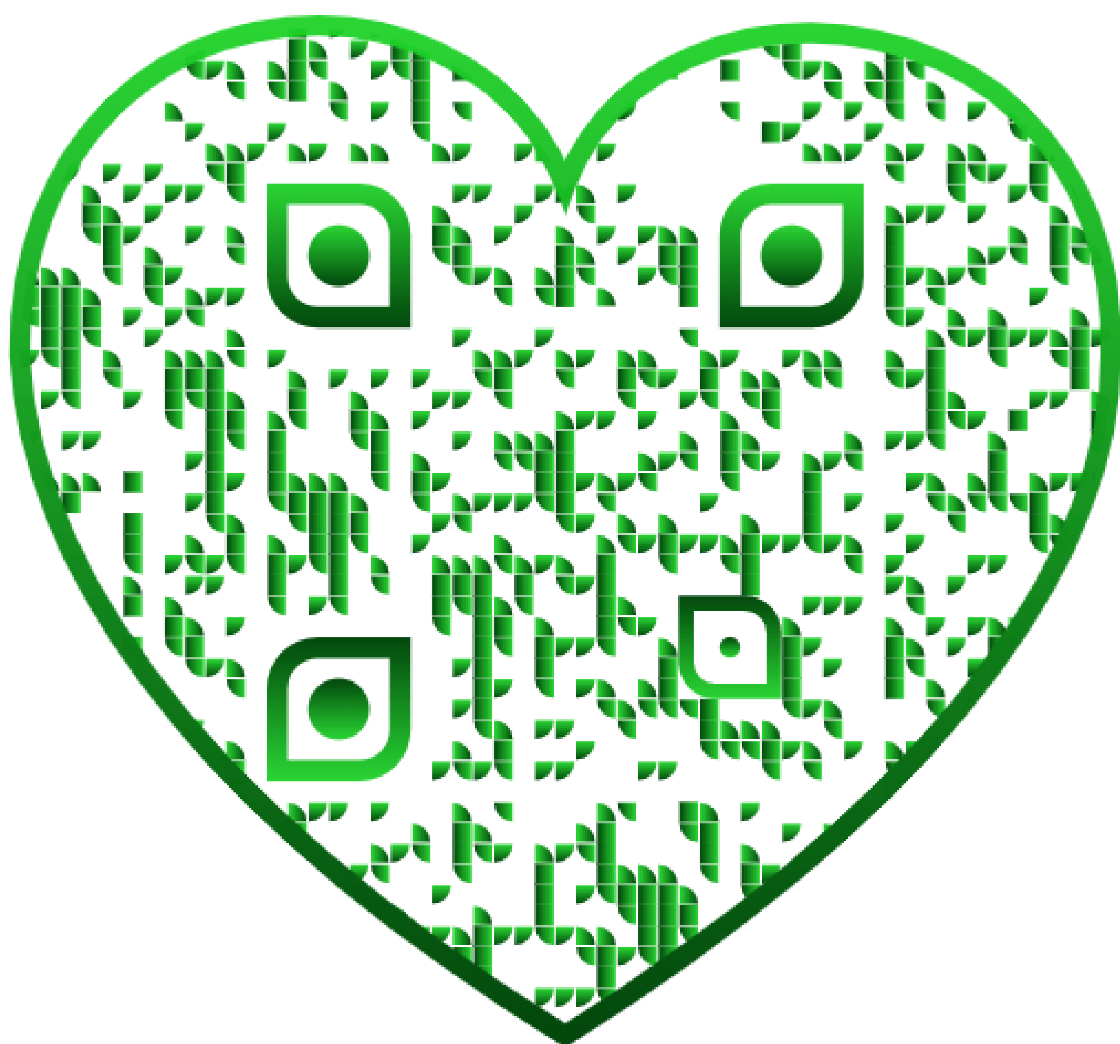
SE O SEU DINHEIRO FALASSE, O QUE ELE TE DIRIA?

Entenda como as emoções impactam a maneira como lidamos com o dinheiro



Ebook Gratuito



Coautoria:

BARKUS

&



Adriana Rodrigues

Barkus Educacional
@barkuseduc
www.barkus.com.br & Adriana Rodrigues

Graduada em Psicologia, Especialista em Análise Comportamental, Terapeuta de EMDR e Brainspotting, Participou da criação do Programa de Educação Financeira da Câmara dos Deputados trabalhando no programa por 10 anos, Atua na área de Psicologia do Dinheiro desde 2003, Fundadora e CEO do Instituto Psicologia e Dinheiro

https://psicologiaedinheiro.com.br
@psicologiaedinheiro

Sumário

02 Estudo mostra que as pessoas nutrem sentimentos negativos, como culpa e vergonha, em relação ao dinheiro

03 Algumas emoções que impactam o relacionamento com o dinheiro

05 As diferentes associações que atribuímos ao dinheiro

09 Mas o que pode estar por trás dessas associações?

11 Crenças inconscientes estão ligadas à família e às gerações anteriores

13 Como tentar lidar de uma forma mais saudável com o dinheiro

15 Bibliografia Consultada



Falar sobre dinheiro ainda é um tabu na vida de muitos brasileiros, mesmo sendo um tema que perpassa todas as áreas da vida, um dos principais fatores de estresse e de divórcio na atualidade.

Por esse motivo, este ebook tem como pretensão estabelecer uma conversa franca sobre os significados subjetivos que atribuímos ao dinheiro. Vamos falar, então, sobre nossas emoções, padrões de comportamento que herdamos de nossos familiares e, até mesmo, sobre alguns pensamentos perigosos que podem estar dificultando a sua rota para uma vida mais próspera.

Puxe uma cadeira e prepare um café. A partir de agora, estamos entrando no mundo da Psicologia do Dinheiro.



Estudo mostra que as pessoas nutrem sentimentos negativos, como culpa e vergonha, em relação ao dinheiro

O dinheiro é tão importante que se tornou um grande objeto de desejo, prova disso é a venda incessante de livros que ensinam como se tornar um milionário. Contudo, uma pesquisa realizada pelo Itaú Unibanco, em parceria com o Datafolha e a consultoria Box1824 em 2020, que buscou estudar as barreiras culturais, sociais, familiares e individuais que dificultam a relação dos brasileiros com o dinheiro, mostrou que as pessoas nutrem sentimentos negativos, como culpa e vergonha, em relação ao dinheiro.

Segundo dados dessa pesquisa, entre 2.071 brasileiros ouvidos, 97% disseram ter dificuldade de lidar com o próprio dinheiro e quase a metade (49%) evita até mesmo pensar no assunto para não ficar triste. Entre os que evitam pensar, muitos têm ansiedade e medo de encarar a própria situação financeira, fazendo com que cheguem a adiar decisões financeiras.

Em algumas situações, as soluções para esses problemas financeiros seriam relativamente simples, mas a forma como nos sentimos em relação a eles pode tornar nossa visão mais turva, nos paralisar e nos impedir de buscar ajuda. **Isso evidencia, sobretudo, o quanto precisamos falar sobre nossas emoções e como elas afetam nossa vida financeira.**

Segundo Tiago Brunet, autor do livro "Dinheiro é Emocional", **as emoções são o fator determinante** de como cada cidadão lida com o dinheiro. "Se suas emoções não estão saudáveis, seus recursos jamais irão satisfazê-lo. Se seu emocional não está saciado, o dinheiro nunca cumprirá este papel", menciona Tiago em sua obra.



Algumas emoções que impactam o relacionamento com o dinheiro



Em primeiro lugar, vamos deixar nítida a diferença entre os termos **emoção e sentimento.**

Quando falamos de emoção, estamos nos referindo a uma reação instintiva e involuntária do cérebro aos estímulos externos. Já os sentimentos refletem os significados que atribuímos a uma emoção. Percebemos emoções em todo nosso corpo. Quando começamos a palpitar e suar "frio", por exemplo, devido a algo que estamos vendo ou antecipando. A forma como interpretamos essas reações é o que chamamos de sentimento.

As emoções, por sua vez, podem ser primárias ou secundárias. As emoções primárias, que vamos nos ater aqui, são basicamente as emoções mais fáceis de serem percebidas por aqueles que estão ao nosso redor e são divididas em sete:
alegria, desprezo, nojo, raiva, tristeza, medo e surpresa.

Mas, como será que essas emoções moldam e influenciam a nossa relação com dinheiro? Pense, por exemplo, na raiva. A raiva é uma emoção poderosa, que pode levar tudo a perder, especialmente quando a pessoa permite que apenas essa emoção dite suas escolhas. É natural que qualquer ser humano com raiva sinta dificuldade de enxergar com clareza as opções que têm pela frente.

A raiva pode ser disparada por uma ameaça física ou simbólica, por exemplo: injustiça, insulto, humilhação. Imagine que você se sinta humilhado pela forma como seu cônjuge estabelece as regras financeiras em casa, essa humilhação será um gatilho para a raiva, a qual poderá levá-lo a estourar o cartão de crédito familiar.
É importante também termos claro que a raiva faz a pessoa ter maior confiança, aumenta a sensação de poder e diminui a sensibilidade ao risco,esses três fatores conjugados podem levar a decisões financeiras bem ruins.

Quando falamos da tristeza, em especial, a situação se torna mais caricata ainda. Muitas pessoas, quando estão tristes, respondem a isso indo às compras.

A tristeza dispara a busca por mudança, assim o dinheiro pode ser usado para tentar suprir essa necessidade, por exemplo, cortar o cabelo, comprar uma roupa nova... Quando a compra é realizada a pessoaexperimenta um alívio momentâneo da sua tristeza/depressão.

E o mesmo pode acontecer com emoções positivas, como é o caso da alegria.
Quando estamos alegres, podemos agir por impulso, baseados em um otimismo exagerado e em uma excitação temporária.

Portanto, conhecer as emoções e aprender a gerenciá-las é um recurso importante para o sucesso financeiro.
Dois aspectos são vitais nesse processo

1. Aprender a identificar e a nomear as emoções. O simples fato de nomear a emoção reduz sua força. Então, fique atento ao que sente e procure dar nome a essa sensação: raiva, medo, tristeza, alegria, nojo...

2. Aprender a identificar a origem da emoção, ou seja, os seus disparadores, aquilo que gerou essa sensação. Esse passo permite uma avaliação mais racional do evento e menos impulsiva.

As diferentes associações que atribuímos ao dinheiro



Um dos grandes autores sobre os fundamentos emocionais do dinheiro e processos afetivos vinculados às atitudes e valores atribuídos a ele é o psicólogo Adrian Furnham que escreveu com Michael Argyle o livro “The Psychology of Money” e alguns anos mais tarde o “The New Psychology of Money”.

Furnham e Argyle ressaltam o caráter simbólico do dinheiro, o qual possui significados psicológicos expressos nas atitudes e valores das pessoas influenciando a forma como o dinheiro é usado.

São diversos os significados psicológicos que atribuímos ao dinheiro, mas quatro são normalmente encontrados: segurança, poder, amor e liberdade. Veja cada um deles abaixo:

1. Segurança:

Quando enxergamos no dinheiro um colete salva-vidas emocional, cobertor de segurança, uma forma de diminuir a ansiedade.

2. Poder:

Quando usamos o dinheiro como meio para adquirir importância, dominação e controle (manipulação).

3. Amor:

Quando enxergamos no dinheiro um meio de comprar afeto, lealdade, dignidade, autoestima.

4. Liberdade:

Quando usamos o dinheiro para comprar tempo para perseguir caprichos e interesses, livre da rotina diária e das restrições.

Quando lemos essas classificações, intuitivamente nos identificamos ou não e atribuímos um juízo de valor sobre cada um. É como se estivéssemos com duas perguntas em mente buscando respostas incessantemente: “eu faço isso?” e “isso está certo ou errado?”.

Cuidado! Nossa intenção aqui não é, em primeiro lugar, estabelecer um limite sobre o que seria certo ou errado de forma pouco ponderada. Diferentemente disso, o que buscamos é que, caso se identifique com algum dos significados acima, se beneficie da consciência que isso trará sobre seu comportamento.

Os significados subjetivos que atribuímos ao dinheiro são carregados de vivências que tivemos ao longo da vida, entre outros fatores que estão muito longe de um julgamento superficial. Por isso, queremos tratar o assunto neste ebook como uma porta de entrada para você que quer investigar melhor esse lado da sua vida, buscando as próprias respostas.

Feita essa ressalva, podemos mencionar alguns exemplos que, nesse caso sim, devem acender uma “luz vermelha” de alerta caso se pareçam com ações que você reproduz.

- Associar dinheiro diretamente à sensação de segurança pode fazer com que uma pessoa deixe de aproveitar momentos importantes da vida, por medo dos riscos envolvidos;

- Associar dinheiro diretamente à sensação de poder pode fazer com que uma pessoa sinta que só será respeitada e ouvida caso demonstre ter posses.

- Associar dinheiro diretamente ao amor pode fazer com que uma pessoa acredite, em seu íntimo, que caso não tenha dinheiro suficiente, não será amada por ninguém.

- Por último, associar dinheiro diretamente à liberdade pode fazer com que uma pessoa aceite condições péssimas de trabalho, desde que isso compre a liberdade que deseja.
  Em todos os exemplos, as perguntas que devem reverberar são: isso está sendo saudável para mim? Faz sentido ser dessa forma? O que eu ganho e o que eu perco conferindo esse significa do ao dinheiro?

Para algumas pessoas, esses significados podem se apresentar de forma mais rígida e intensa gerando grandes impactos na suas vidas e nos seus relacionamentos. O psicólogo Goldberg R. Lewis foi um dos primeiros a buscar identificar esses quadros, vejam alguns exemplos:

1. Dinheiro como Segurança

O poupador compulsivo

Nesse caso, economizar é a própria recompensa. Nenhuma quantia de dinheiro economizada parece ser o bastante para fornecer segurança suficiente.

Acumulador compulsivo

O indivíduo acumula todo tipo de coisa, algumas sem muito valor intrínseco. Esses objetos proporcionam segurança e até afeto para essas pessoas.

2. Dinheiro como poder

O manipulador

Essas pessoas usam o dinheiro para explorar a vaidade e a ganância dos outros. Manipular os outros faz com que se sinta menos desamparado e frustrado.

O construtor do Império

Eles têm (ou parecem ter) um senso de independência e autossuficiência. Reprimindo ou negando suas próprias necessidades de dependência, eles podem tentar tornar outros dependentes deles. Muitos acabam ficando isolados e alienados, principalmente em seus anos de declínio.

O padrinho

O dinheiro é usado para subornar e controlar para se sentirem dominadores. Frequentemente, escondem uma raiva e um grande excesso de sensibilidade à humilhação - daí a importância do respeito público. Mas, uma vez que "compram" lealdade e devoção, acabam por atrair os "fracos" e inseguros.

Os lutadores da liberdade

Eles rejeitam o dinheiro e o materialismo como causa da escravidão de muitos. Camaradagem e companheirismo são as principais recompensas por se juntar às forças anti-dinheiro, mas a visão radical dificulta as chances de ascensão social.

3. Dinheiro como amor

O comprador de amor

Tentam comprar amor e respeito e evitam sentimento de rejeição e inutilidade agradando os outros com sua generosidade.

O vendedor de amor

Eles prometem afeto, devoção e carinho para inflar o ego dos outros. Eles podem fingir todos os tipos de respostas e são naturalmente atraídos por compradores amorosos.

4. Dinheiro como liberdade

Os compradores da liberdade

O dinheiro compra a fuga de ordens, comandos e até sugestões que parecem restringir a autonomia e limitar a independência.

Eles querem independência, não amor. Na verdade, eles têm um forte medo dos impulsos de dependência e, por isso, os reprimem.



Mas o que pode estar por trás dessas associações?



Experiências vividas desde cedo, como crescer na pobreza, em época de recessão econômica ou estar sempre em contato com dificuldades financeiras da família.

Rivalidade entre grupos. Inveja e ódio entre pessoas que têm muito dinheiro e pessoas que não tem uma condição financeira boa. Ameaças à segurança, status, reputação e ego podem atuar como forças poderosas, bem como uma ameaça psicológica para tentar controlar o dinheiro.

Ética e Religião. O dinheiro adquirido "com muita facilidade" ou exibido com muita ostentação é visto como pecaminoso por algumas religiões.

Bradley e Ted Klontz, filho e pai respectivamente, psicólogos, pesquisadores e autores de diversos livros, entre eles "A mente acima do dinheiro", o utilizam o conceito 'scripts de dinheiro' para descrever os sentimentos e crenças que temos em relação a ele e como essas crenças afetam o nosso comportamento financeiro.

Resumidamente, **a educação que recebemos em nossa família, os exemplos que tivemos na infância, as experiências pessoais que vivenciamos e as conquistas e dificuldades das pessoas que conhecemos** influenciaram, sem dúvida, a forma como essas crenças foram acolhidas e instaladas em nossa visão de mundo.

> "
> Os scripts de dinheiro são inconscientes, desenvolvidos na infância, transmitidos de geração em geração dentro de famílias e culturas
>
> *Brad e Ted Klontz*

Naturalmente, existe uma influência intergeracional. Padrões de comportamento que foram passados de pai para filho, depois para os netos e assim sucessivamente. A família é, acima de tudo, um sistema com crenças e valores próprios, como explicamos mais a seguir!



Crenças inconscientes estão ligadas à família e às gerações anteriores



Cada família é um universo em si. Afinal, carrega consigo todo um sistema de valores que não nasceu de um dia para outro. E nem de uma geração para outra... E, por isso, uma vez que somos seres sociais e nascemos totalmente dependentes de nossos familiares, é natural que adotemos grande parte da visão de mundo que nossa família possui.

Às vezes, há, por exemplo, um familiar que tinha boas condições financeiras, mas que perdeu tudo, influenciando as gerações seguintes (filhos, netos) a adotarem uma postura mais conservadora com o dinheiro. Ou o contrário: uma família que tinha pouco dinheiro e cada centavo era contado, mas, com o tempo, conseguiu se desenvolver bem financeiramente e acumular patrimônio. Isso, por sua vez, influencia as gerações seguintes, possibilitando uma realidade onde o comportamento financeiro não é mais tão pautado na escassez.

Por isso, um questionamento que você pode se fazer é: **quais comportamentos financeiros que tenho hoje se parecem com aqueles que observo (ou observava) em meus pais e avós?**

É claro que reproduzir padrões de comportamento não necessariamente causará danos em sua vida financeira. Pode ser que você tenha herdado de sua mãe o hábito de poupar um pouquinho do seu dinheiro todo mês e isso esteja fazendo toda a diferença na sua vida.

A provocação aqui é: **o quanto somos conscientes de nossos comportamentos? E, sobretudo, por que fazemos o que fazemos?** Mergulhar e questionar nossas origens e atitudes pode ser como "abrir uma pequena janela" em nossa mente para espiar aquilo que pode melhorar.

Uma forma interessante de começar esse processo de autoconhecimento de onde você estiver é aumentar um pouquinho a atenção sobre os seus pensamentos. Nossas crenças inconscientes aparecem, eventualmente, por meio deles. E os pensamentos, por sua vez, têm um grande poder sobre o nosso comportamento.

Portanto, se você pensa algo como: "o dinheiro corrompe as pessoas mesmo, né?", "se eu ganhar bastante dinheiro, estarei negando minhas origens", "empresários são pessoas ruins", "investir é coisa de gente rica" ou "para que juntar dinheiro se eu posso morrer amanhã", por exemplo, vale acender uma luz vermelha e questionar as próprias crenças, buscar outras referências, fazer o papel do "advogado do diabo" dos próprios pensamentos. Você pode buscar pessoas que pensem diferente ou que tenham o comportamento que você almeja ter para ampliar sua percepção. Você pode ainda buscar a ajuda de um terapeuta para ressignificar essas crenças.

Afinal, é previsível que se torne mais desafiador ascender economicamente se nutrimos ideias que nos afastam de bons comportamentos financeiros, como poupar, investir, empreender e estudar sobre o dinheiro.

Como tentar lidar de uma forma mais saudável com o dinheiro



Temos que reconhecer que somos seres emocionais e, portanto, nossa racionalidade é limitada. Não é razoável supor que podemos evitar que as emoções afetem nossas decisões financeiras. **Alegria, raiva, tristeza, medo e outras emoções** têm um papel significativo na tomada de decisão financeira.

A psicóloga organizacional da RenOC, **Karen Kwong,** dá um exemplo de como o dinheiro impacta nossos sentimentos e pensamentos. Segundo ela, "quando recebemos algo inesperado, como um aumento de salário, nosso corpo libera oxitocina - o hormônio que está associado a sensações de bem-estar, confiança e felicidade." E a mesma coisa acontece quando enfrentamos preocupações. "Nosso corpo automaticamente reage, entrando em modo de luta ou fuga como um mecanismo para lidar com o estresse ocasionado".

"Economize, faça um orçamento, pague dívidas, planeje a aposentadoria". Parece fácil falar sobre as coisas que deveríamos fazer com o dinheiro. Mas, de todo modo, lidar com suas finanças precisa ser algo menos penoso. Até porque, estamos expostos a fatores externos diariamente, sejam eles relacionados a antepassados, experiências de vida, educação, cultura ou influências religiosas.

Você já parou para pensar nessas questões? Você pode começar **explorando esses "scripts internos de dinheiro"** e imaginando como você se sente em certos cenários financeiros comuns. Aqui vão algumas perguntas para te apoiar:

- Como você se sente em relação a ganhar dinheiro?

- O que o dinheiro significa para você?

- Como você se sente ao comprar algo?

- Como você se sente com o orçamento e o controle das suas despesas?

- Como você se sente em relação ao seu futuro financeiro?

Reflita sobre as reações que cada uma dessas perguntas causam. Elas dizem muito sobre como seu corpo e mente encara cada questão.

A palavra "relacionamento" é perfeita para se referir ao nosso contato com nossa vida financeira. Afinal, um relacionamento não se cria da noite para o dia. Ele exige cuidado, aproximação, compreensão, escuta ativa... É o mesmo no nosso relacionamento com o dinheiro. Um pequeno esforço diário pode ser transforma

Vale reforçar que, para isso, a psicoterapia poderá ser de grande ajuda. Não é nada fácil realizar uma análise sobre os ensinamentos familiares, o passado, as crenças, os padrões de comportamento existentes, os impulsos financeiros etc. Uma pessoa preparada pode te guiar nesse processo.

Esperamos que você tenha gostado desse ebook e que ele tenha, acima de tudo, **aumentado a sua vontade de conhecer a si mesmo(a).** Uma vida financeira linda e próspera para você!

Bibliografia Consultada:

ALMEIDA, Cristiana Silva Lustoza de. **Espaço Konsenti.** 01 jun 2016. Disponível em: <https://www.espacokonsenti.com.br/artigo/psicologia-e-dinheiro-113> Acesso em: 27 jul 2021.

BADIOZZAMAN, Emily. This is the psychological impact of money. **Stylist,** United Kingdom. 2019. Disponível em: <https://www.stylist.co.uk/money/the-psychological-impact-of-money/267826> Acesso em: 27 de jul. de 2021.

BRUNET, T. In: **Dinheiro É Emocional - Saúde Emocional Para Ter Paz Financeira.** 1ª edição. Editora Vida, 2014.

Desconhecido. Você conhece as emoções básicas? **A mente é maravilhosa.** 01 ago 2019. Disponível em: <https://amenteemaravilhosa.com.br/as-emocoes-basicas/ > Acesso em: 27 jul 2021.

FURNHAM, A.; ARGYLE, M. In: **A Psicologia do dinheiro.** 1ª edição. Lisboa: Sinais de Fogo, 2000.

FURNHAM, Adrian. The Psychology of Money. **Routledge,** 1998. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228550362_The_Psychology_of_Money> Acesso em: 27 jul 2021.

GODOY, Thiago. Por que falar sobre dinheiro é o maior tabu de todos – e como mudar isso. **InfoMoney.** 24 ago 2020. Disponível em: GOEKING, W. Brasileiros ligam finanças pessoais a sentimentos ruins e perpetuam tabu sobre dinheiro. **Valor Investe.** 10 mar 2020. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/educacao-financeira/noticia/2020/11/10/brasileiros-ligam-financas-pessoais-a-sentimentos-ruins-e-perpetuam-tabu-sobre-dinheiro.ghtml> Acesso em: 14 de mar. de 2021.

GODOY, Thiago. Você e seu dinheiro: como fazer esse relacionamento de longo prazo funcionar. **InfoMoney.** 31 ago 2020. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/colunistas/thiago-godoy/voce-e-seu-dinheiro-como-fazer-esse-relacionamento-de-longo-prazo-funcionar/> Acesso em: 27 jul 2021.

Bibliografia Consultada:

GOURGUECHON, Prudy. The Psychology of Money: What You Need To Know To Have A (Relatively) Fearless Financial Life. **Forbes.** 25 fev 2019. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/prudygourguechon/2019/02/25/the-psychology-of-money-what-you-need-to-know-to-have-a-relatively-fearless-financial-life/?sh=1d30a3ccdfe8> Acesso em: 27 jul 2020.

INVESTEC. Do You Understand Your Emotions About Money? **Investec Wealth Strategies.** 20 jun 2016. Disponível em: <https://investecwealth.com/blog/do-you-understand-your-emotions-about-money> Acesso em: 27 jul 2021.

KLONTZ, B.; KLONTZ, T. In: **A mente acima do dinheiro: o impacto das emoções em sua vida financeira.** 2ª edição. Figurati, 2017.

<https://www.infomoney.com.br/colunistas/thiago-godoy/por-que-falar-sobre-dinheiro-e-o-maior-tabu-de-todos-e-como-mudar-isso/> Acesso em: 27 de jul de 2021

Leila. Você sabe a diferença entre emoção e sentimento? **CVV.** sem data. Disponível em: <https://www.cvv.org.br/blog/voce-sabe-a-diferenca-entre-emocao-e-sentimento/#:~:text=Mas%2C%20na%20realidade%2C%20s%C3%A3o%20as,sente%20frente%20a%20uma%20emo%C3%A7%C3%A3o> Acesso em: 27 jul 2020.

MONEY & LIFE TEAM. How your feelings affect your finances. **Money & Life.** 12 nov 2018. Disponível em: <https://www.moneyandlife.com.au/grow-your-wealth/money-feelings/> Acesso: 27 jul 2021

BARKUS

Todos os Direitos Reservados Barkus Educacional 2021